

Notes de lecture

La monnaie souveraine

M. Aglietta, A. Orléan (éds),
Odile Jacob, Paris 1998

Par Dominique Plihon¹

Il y a au moins deux raisons de saluer « La monnaie souveraine », cet ouvrage imposant édité à la fin de 1998 sous la direction de Michel Aglietta et d'André Orléan. D'abord, parce que c'est le fruit d'une réflexion pluridisciplinaire qui a permis aux auteurs de mettre en pratique l'idée, répandue mais peu appliquée, selon laquelle la monnaie est un sujet trop complexe pour être réduit à un simple objet économique. Deuxième raison pour applaudir : il s'agit d'une véritable œuvre collective car ce livre est l'aboutissement de quatre années de travaux au sein d'un séminaire rassemblant des anthropologues, des historiens, des économistes et un psychologue.

L'objet du livre est « d'éclairer le phénomène monétaire en général, de façon essentiellement comparative donc concrète, et non d'un point de vue universaliste, dogmatique et abstrait » (p. 9). La réflexion est organisée en deux temps : des études particulières tentent d'abord de saisir la réalité monétaire dans des univers très divers, sous la Rome antique (Jean Andreau), l'Inde védique (Charles Malamoud), les souverainetés africaines (Jean-Michel Servet), une communauté mélanésienne (Daniel de Coppet). Puis, dans un second temps, la réflexion collective s'est donné pour objectif de comparer les résultats de ces analyses à la société moderne. Ce livre est d'une grande richesse, parfois difficile à maîtriser. Mais une substantielle introduction collective donne une unité théorique à l'ensemble, même s'il existe certaines divergences d'analyse, comme on le signalera plus loin.

LA MONNAIE, OPERATEUR DE TOTALISATION SOCIALE

L'hypothèse centrale est que la monnaie ne peut être comprise que si elle est considérée comme l'une des expressions fondamentales du rapport d'apparte-

1. Université Paris XIII-Villetaneuse, mail : Dplihon@aol.com

nance qui relie chaque individu à l'ensemble social. Cela signifie que la monnaie ne peut être vue comme un pur objet économique, d'où la nécessité d'une approche pluridisciplinaire, faisant appel aux instruments d'analyse des différentes sciences sociales. Ce livre se situe dans le prolongement de la *Violence de la monnaie*, publié en 1982 par Michel Aglietta et André Orléan, et qui avait déjà montré la nécessité de sortir du cadre étroit de la science économique pour appréhender la monnaie.

La monnaie est d'abord l'expression d'une communauté de valeurs et d'une totalité sociale. Le recensement censitaire pratiqué dans la Rome antique en donne une illustration exemplaire : l'évaluation monétaire de l'ensemble des individus y apparaît au centre d'un dispositif qui établit la citoyenneté et assigne à chaque citoyen une place au sein de la hiérarchie sociale. Comme l'écrit Jean Andreau : « *Le census relégitime les hiérarchies de la cité et, par son existence même, marque solennellement la limite entre les citoyens et ceux qui ne le sont pas* » (p. 249). Les valeurs économiques ne sont pas centrales ici : le census est une évaluation globale qui dépasse largement la seule estimation de la fortune. C'est l'ensemble des qualités morales de chaque citoyen romain qui est apprécié par les censeurs à cette occasion.

On retrouve chez les *aré'aré* mélanésiens, analysés par Daniel de Coppet, cette même capacité de la monnaie à représenter la totalité sociale. Lors des funérailles commémoratives de ces habitants des îles Salomon, chacun des participants offre des monnaies de perles de coquillages. Ces monnaies sont ensuite suspendues, en forme de rideau, à la barre supérieure de la plateforme cérémonielle, d'où elles pendent jusqu'au sol, en contrebas du plancher. Les monnaies relient ainsi les trois niveaux de la plate-forme (le haut, le plancher et le sol) qui symbolisent les trois niveaux du cosmos : le ciel, le sol et le sous-sol (ou le niveau subaquatique). Selon Daniel de Coppet : « *Ce rideau montre la représentation du mort, c'est-à-dire, en monnaie de perles, l'ensemble des relations sociales qui le constituaient de son vivant. Les participants exposent ces monnaies avec pour effet, non seulement d'ériger un nouvel ancêtre dont le renom correspondra au montant proclamé de toutes les monnaies des funérailles, mais aussi, plus fondamentalement, en relançant de nouvelles relations sociales du côté des vivants, de pérenniser le 'tout' de la société.* » (p. 166).

AU COMMENCEMENT ETAIT LA DETTE

Le fil conducteur de ce livre collectif est la dette, au double sens de dette économique et de dette sociale. Comme l'écrit Bruno Thérêt : « *Au commencement de ce chapitre comme de l'humanité, nous posons... la dette. C'est pour nous le lien social inaugural au fondement de tout commerce entre les humains, la structure qui se cache derrière toute transaction, que celle-ci soit un échange marchand, un don/contre-don, un prélèvement avec redistributions différées* » (p. 253). Jean-Marie Thiveaud, dans une vaste perspective historique, montre que dès les débuts de l'humanité, sont présentes des représentations de la « dette de vie », c'est-à-dire d'un endettement originel de tout homme à l'égard des puissances cosmiques, puis de la société à laquelle il

appartient. Plusieurs auteurs, dans cet ouvrage, décrivent l'émergence de pratiques monétaires dans diverses sociétés en montrant qu'au paiement de la dette par des sacrifices humains, certaines sociétés ont substitué des sacrifices animaux et végétaux, biens précieux de caractère monétaire, d'autres sont allées jusqu'à inventer le prélèvement libératoire par des monnaies reconnues comme telles. Le passage à la monnaie a introduit un fait nouveau : en tant qu'opérateur d'homogénéisation et d'abstraction des dettes, il a permis aux dettes de circuler par transfert sur de plus larges espaces.

L'objectif central de *La monnaie souveraine* est de mieux comprendre ce qu'est la monnaie moderne. Les analyses anthropologico-historiques ont permis de montrer, à travers le temps et l'espace, les caractéristiques permanentes de la monnaie. Pour les auteurs, la monnaie contemporaine garde une trace importante, dont elle ne pourra pas s'émanciper, du rapport fondateur « monnaie-dette de vie ». La monnaie moderne demeure une expression de la société comme totalité. Elle exprime les valeurs globales de la société. Toutefois, sans remettre en cause son lien à la totalité sociale, la monnaie moderne subit le contrecoup d'une double évolution de la société, mentionnée dans l'introduction² :

1. le rôle central acquis par l'individu dans la hiérarchie de valeurs ;
2. l'autonomie de la sphère économique, sa séparation d'avec la société et sa prétention à soumettre le social.

DUALITE DES DETTES ET DE LA MONNAIE

Prolongeant cette analyse, Bruno Thérêt s'intéresse aux conséquences de la monétisation de la dette dans les sociétés modernes. En premier lieu, il y a eu un « dédoublement » de la dette de vie en des formes publiques et privées (sociales et économiques) qui renvoient à la dualité des méthodes de création de la dette que sont l'échange marchand et le don/contre-don. Ainsi peut-on expliquer la fameuse ambivalence de la monnaie, à la fois bien public et bien privé. La monnaie moderne doit assurer la convertibilité entre les deux types de dettes, publiques et privées. La deuxième transformation est le double « renversement » intervenu dans le rapport de dette. D'une part, la dette économique initialement ancrée dans le passé (les ancêtres) peut se tourner vers l'avenir grâce à sa monétisation (cf. le modèle à générations imbriquées mentionné plus loin). D'autre part, la dette publique n'est plus une dette de l'individu envers la société, comme dans les représentations archaïques, mais de plus en plus une dette de la société envers l'individu.

Cette réflexion sur l'évolution de la dette dans la société moderne est très éclairante. On se demande si elle n'aurait pas pu être poussée encore plus loin de manière à intégrer les mutations financières les plus récentes. Avec les nou-

2. Cette analyse n'est pas nouvelle ; elle avait été proposée dès 1944 par Karl polanyi dans « La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps ».

veaux instruments financiers, les agents économiques peuvent se prêter directement, d'une manière anonyme et même virtuelle. Dans ces opérations « à l'acte », il n'y a plus de lien entre les individus, si ce n'est une opération financière abstraite. L'apparition de la finance directe ne transforme-t-elle pas radicalement le rapport de dette dans la société ? Que reste-t-il alors de cette dimension archaïque de la dette de vie qui relie l'individu à la globalité sociale ?

La monnaie a-t-elle perdu son rôle social dans ce nouveau contexte ? Bruno Théret apporte plusieurs éléments de réponse. D'un côté, la monnaie moderne a perdu le monopole, observé dans certaines sociétés archaïques peu différenciées, de la représentation du tout social. Son pouvoir de médiation est désormais concurrencé par deux autres langages, le droit et l'abstraction intellectuelle, qui permettent également de construire des représentations, des symboles de la cohésion sociale. D'un autre côté, la monnaie garde cette capacité irremplaçable, qualifiée de « régulateur », à cimenter une société morcelée par l'individualisme, capacité qui se traduit par l'existence d'un système de paiements unique. De plus, les nouveaux rapports de dette, qui viennent d'être décrits, sont cohérents avec le régime salarial développé par le capitalisme industriel : « ...dès lors que le capital de vie de chacun peut se valoriser dans l'économie sous des formes marchandes, il n'apparaît plus comme la résultante d'un emprunt prenant effet à la naissance et dont on ne peut jamais se libérer, mais il se présente comme une ressource reproductible, propriété de l'individu que celui-ci peut aliéner comme il l'entend, en le louant par exemple sur un marché du travail ». Ainsi, l'opportunité donnée à tous d'accéder à la liberté de l'argent par l'intermédiaire du travail salarié fonde la confiance placée par les citoyens des démocraties modernes dans l'ordre monétaire.

L'ÉCHEC DES THEORIES MODERNES DE LA MONNAIE

Pour les auteurs de *La monnaie souveraine*, la double évolution de la société vers le primat de l'individu et de l'économique dans les sociétés modernes ne pourra aller à son terme car elle butera nécessairement sur la dimension collective et irréductible du lien social dont la monnaie est l'expression. Partant de ce postulat, une critique en règle est portée contre les approches conventionnelles de la monnaie qui réduisent celle-ci à un pur instrument économique. L'incapacité des théories modernes à rendre compte de la dimension holiste de la monnaie vient de ce que celles-ci ramènent les liens sociaux à des relations contractuelles entre agents individuels. André Orléan illustre ce point de vue en analysant deux approches récentes de la monnaie, la théorie des contraintes légales et le modèle à générations imbriquées (MGI). Pour les théoriciens des contraintes légales, « la monnaie est un pur produit de la réglementation »³, c'est-à-dire que la monnaie centrale n'existe dans nos économies que par la seule volonté de la puis-

3. Citation donnée par André Orléan (P. 368), provenant de R.F. Hall, « Monetary Trends in the United States and the United Kingdom », *Journal of Economic Literature*, Vol. 20, décembre 1982.

sance publique. En l'absence de ces contraintes légales, les monnaies privées circuleraient librement, les relations monétaires seraient de nature purement contractuelle et individuelle, et elles n'obéiraient qu'à une pure logique économique. Selon cette théorie des contraintes légales, la monnaie est exogène, au sens où elle est imposée d'en haut par des autorités supérieures (n'est-ce pas là une forme de monnaie souveraine ?), sans que cette intervention extérieure ait un lien quelconque avec la réalité sociale. Ce type d'analyse fonde la société individualiste que les ultra-libéraux appellent de leurs vœux, dans laquelle la totalité sociale est subordonnée aux individus.

Le cas du MGI est plus intéressant car l'approche est plus subtile. Ce modèle cherche à répondre à la question de savoir pourquoi les agents économiques acceptent de détenir de la monnaie, c'est-à-dire à renoncer à posséder des marchandises en contrepartie d'un signe dépourvu de toute valeur. La solution théorique apportée par le MGI repose sur une analyse macroéconomique des relations intergénérationnelles. Il y a deux périodes dans la vie de chaque individu, correspondant aux moments où il est actif et à la retraite. À chaque période du modèle, coexistent deux générations : les jeunes actifs et les vieux retraités. Le problème à résoudre est le suivant : les jeunes souhaitent épargner pour leur retraite, mais ils ne peuvent prêter aux retraités car ceux-ci auront disparu à la période suivante. La seule solution, pour les premiers, est de détenir de la monnaie avec la « croyance » que celle-ci pourra être échangée contre des biens au moment de la retraite. Pour André Orléan, le MGI apporte une excellente illustration des conceptions de la monnaie défendues dans cet ouvrage. D'une part, en effet, il apparaît que l'existence de la monnaie y est justifiée par la nécessité d'une solidarité sociale, intergénérationnelle. D'autre part, la monnaie est introduite pour pallier les relations contractuelles défaillantes, au sens où les jeunes détiennent de la monnaie parce qu'ils n'ont aucun autre moyen pour échanger des créances et transférer de l'épargne entre générations. En réalité, ce qui fonde la détention d'encaisses monétaires dans ce modèle, sans y être explicitement reconnu, c'est la « croyance » que chaque génération future acceptera la monnaie épargnée à la période précédente. Une logique sociale de chaînes de croyances est nécessaire pour suppléer la logique incomplète de la finance privée. Et André Orléan de conclure : « *Ce modèle valide notre thèse centrale qui fait reposer l'existence monétaire sur des rapports sociaux exprimant la présence de la société en tant que totalité médiatrice* » CQFD. Toutefois, si le MGI introduit le rôle de médiation de la monnaie, il ne peut le faire que d'une manière insatisfaisante car il est prisonnier de sa logique individualiste : ce rôle est réduit à de simples rapports stratégiques entre générations. Il n'y a là ni épaisseur sociale, ni véritable historicité.

LES AUTEURS ONT-ILS ATTEINT LEURS OBJECTIFS THEORIQUES ?

Voilà, à nouveau, clairement démontrées la dimension collective de la monnaie et les limites de l'individualisme méthodologique. Mais André Orléan a-t-il

atteint l'objectif qu'il s'est assigné et qu'il a ainsi défini : « *L'ambivalence des économies de marché apparaît nettement... Deux logiques coexistent en leur sein, l'une individualiste, l'autre holiste. Comment penser leur articulation ?* » (p. 366). En lisant cet ouvrage, on retire l'impression qu'il est impossible de penser la monnaie autrement que sous sa dimension holiste. On trouve, en effet, des jugements sans appels tels que : il y a « *une étrangeté radicale de la monnaie à l'égard des valeurs individualistes* » (Orléan, p. 361), ou « *Les agents privés entretiennent avec la monnaie un rapport qui n'est pas de l'ordre du contrat, qui ne fait pas l'objet d'un calcul...* » (Aglietta et Cartelier, p. 146). De quels agents privés s'agit-il ? Si l'on s'intéresse aux entreprises, leur détention d'encaisses monétaires (souvent multi-devises) n'est-elle pas en grande partie le résultat d'un comportement d'optimisation ? N'est-ce pas d'abord pour réaliser des économies d'échelle et réduire les coûts de transaction sur leurs encaisses monétaires que les entreprises européennes ont été les plus fervents partisans de l'euro ? L'individualisme méthodologique et l'approche microéconomique doivent-elles être rejetées dans l'étude des phénomènes monétaires ?

On est d'autant plus surpris du radicalisme ainsi affiché dans cet ouvrage que certains de ses auteurs avaient semblé tenir des propos différents dans des écrits antérieurs⁴. Et l'on peut se demander si cette conception unilatérale (qui est d'ailleurs reprochée aux théoriciens orthodoxes, pour leurs prises de positions opposées) est de nature à résoudre la question théorique posée par l'ambivalence de la monnaie. Pourtant, les auteurs reconnaissent eux-mêmes qu'il y a dépérissement tendanciel des formes holistes et de leurs représentations dans la société. Et il est écrit, dans les toutes dernières lignes de l'ouvrage, que la reconnaissance de la dimension collective de la monnaie est nécessaire, mais pas suffisante...

L'INDEPENDANCE DES BANQUES CENTRALES : QUELLE PORTEE THEORIQUE ?

L'un des points forts de la réflexion théorique proposée sur les formes modernes de la monnaie est la question de l'indépendance des banques centrales (IBC) à laquelle les auteurs donnent une portée considérable. Pour Michel Aglietta et Jean Cartelier, l'IBC est « *un mode de légitimation de la monnaie dans un contexte historique particulier* (p. 149) (...) *le principe universel d'un nouvel ordre monétaire international en lieu et place de la convertibilité définissant l'étalon-or* (p. 152) ».

4. Dans l'introduction de *L'analyse économique des conventions* [PUF, 1994] éditée sous sa direction (et auquel Michel Aglietta a participé) André Orléan écrit : « ..., il s'agit de rompre avec ce qu'on pourrait appeler une pratique dualiste de la théorie économique, pratique fondée sur l'opposition irréductible de deux paradigmes, et qui conduit 'orthodoxes' et 'hétérodoxes' à des polémiques quelquefois stériles... on ne trouvera nulle part un quelconque rejet de la théorie néo-classique... Cette situation est la conséquence d'un double mouvement : la reconnaissance par la théorie néo-classique de l'importance des phénomènes organisationnels... et la reconnaissance par les « conventionnalistes de l'importance de la méthodologie individualiste » (p. 15).

Comment cette position est-elle fondée ? L'ouverture internationale de l'économie et sa globalisation entraînent une déconnexion entre légitimité de la monnaie et souveraineté étatique pour deux raisons. D'une part, la monnaie étatique n'a plus le monopole de la circulation monétaire ; elle doit composer avec celle qui est émise par la communauté marchande. D'autre part, il y a un déclin de la référence nationale et territoriale : la monnaie est utilisée par des non-résidents et en dehors de son territoire d'émission. L'émergence de banques centrales indépendantes rend compte de cette double dissociation entre légitimité monétaire et souveraineté étatique. Selon les auteurs, cette « dépolitisation » (sic) des banques centrales préserve la « légitimité » de la monnaie, c'est-à-dire la croyance par les agents économiques que deux écueils seront évités : le risque de système (bon fonctionnement du système de paiement) et la perte d'ancrage nominal ; car l'IBC crée un « ancrage institutionnel », facteur de stabilité, qui joue le même rôle, mutatis mutandis, que l'ancrage formel des monnaies sur l'or pendant le régime de l'étalon-or.

Que penser de cette vision théorique ? Disons que c'est sans doute la partie la plus contestable de l'ouvrage et que sa portée est plus limitée que le prétendent Michel Aglietta et Jean Cartelier. Ces derniers ne le reconnaissent-ils pas eux-mêmes lorsqu'ils écrivent : « *Comment l'indépendance des banques centrales pourrait-elle aujourd'hui soutenir un ordre monétaire donnant confiance à des engagements financiers qui couvrent l'ensemble de la planète ? Aucune réponse n'existe à cette question* » (p.154). Et d'ailleurs, la crise financière mondiale de 1997-1998 n'a-t-elle pas démontré que l'indépendance des banques centrales est loin d'être une véritable protection contre le risque systémique et l'instabilité monétaire ? il est donc difficile d'accepter l'idée que l'IBC constitue le principe universel garantissant la légitimité (au sens défini plus haut) de l'ordre monétaire international globalisé. Certes, la légitimité monétaire des États est remise en cause par la globalisation. Mais il est tout aussi évident que la stabilité monétaire, à l'échelle mondiale, dépend de bien d'autres facteurs que l'IBC, notamment de la coordination des politiques économiques et de la surveillance des acteurs financiers eux-mêmes !

On doit également souligner l'ambiguïté du concept d'IBC tel qu'il est présenté dans ce livre. En effet, les différents auteurs de *La monnaie souveraine* n'en donnent pas le même contenu. Ainsi, pour Bruno Thérêt, l'IBC se définit à la fois par rapport au pouvoir politique et aux banques commerciales. Or, pour Michel Aglietta et Jean Cartelier, il n'est question que d'indépendance au sens de « dépolitisation », ce qui correspond évidemment à une vision du monde très différente !

VOUS AVEZ DIT : « MONNAIE SOUVERAINE » ?

En fait, le concept d'IBC, tel qu'il est utilisé ici, est trompeur. il donne à penser que la banque centrale est au-dessus des institutions politiques et sociales, comme si la monnaie moderne était devenue « exogène », ce qui est à l'opposé de la thèse centrale de cet ouvrage ! A ce sujet, on peut penser que le titre du

livre *La monnaie souveraine* est malencontreux et en décalage par rapport à son message principal. Étymologiquement, « souverain » signifie supérieur. Or la monnaie n'est pas supérieure : elle se situe au sein – et non au-dessus – : de la société dont elle est une représentation. Ne lit-on pas dans l'introduction cette phrase qui résume bien la philosophie de ce livre : « (...) *la monnaie est subordonnée au tout et à la hiérarchie de valeur qui ordonne ce tout...* » (p. 14) ?

Aussi, le concept qui caractérise le mieux la situation des banques centrales n'est pas l'indépendance mais celui, beaucoup plus faible, d'« autonomie »⁵. Même en Allemagne, le pouvoir monétaire de la Bundesbank est resté subordonné au pouvoir politique, comme l'ont montré les négociations pour l'entrée dans le SME ou le choix de la parité entre marks de l'Est et de l'Ouest au moment de la réunification⁶. Le concept d'autonomie contient l'idée fondamentale que la banque centrale est restée enchâssée dans son environnement politique, social et national. On sait bien que la stabilité monétaire allemande ne peut être expliquée sans introduire une vision large du cadre institutionnel de ce pays, intégrant à la fois les modalités de la régulation monétaire et salariale. De même il est connu qu'en France, la désinflation et la stabilité monétaire (interne et externe) ont résulté au moins autant de la régulation (rigueur) salariale, imposée par les gouvernements successifs, que de la politique monétaire menée par une banque centrale dont l'indépendance ne date que de 1994.

QUID DE L'EURO ?⁷

Au début de 1999, l'état de la construction monétaire européenne peut sembler donner raison à la conception défendue par Michel Aglietta et Jean Cartelier. On peut, en effet, considérer que la BCE est « indépendante », et non pas autonome, dans la mesure où celle-ci n'est pas encadrée par un pouvoir politique de même échelle territoriale. Mais l'hypothèse que l'on peut formuler, et qui ne semble pas contredire l'esprit de cet ouvrage, est que cette situation est intenable à terme. L'efficacité de la politique monétaire en Europe commande, en effet, que se nouent rapidement des liens entre la BCE et le tissu politique, social et territorial européen. En reprenant la métaphore fort suggestive propo-

5. C'est d'ailleurs ce concept d'autonomie que préfère utiliser Bruno Thérêt, notamment p. 272.

6. Comme l'indique André Orléan p. 282-283.

7. Notons que l'introduction annonce une cinquième partie, qui n'existe pas, dans ce livre et qui devait traiter de l'euro en s'inspirant des « *principes d'analyse dégagés antérieurement* » (p. II). Est-ce une erreur de mise en page, ou un acte manqué ?

sée par Bruno Théret (p. 274), on peut dire que la monnaie européenne n'est viable que si un « régime matrimonial » satisfaisant, et qui reste à définir, est scellé entre la banque centrale et le pouvoir politique (communauté, séparation de biens, et pourquoi pas un PACS !...).

Made by Hong Kong

S. Berger et R. Lester
Oxford University Press, 1997

Par Benjamin Coriat¹

HEURS ET MALHEURS DES STRATEGIES CENTREES SUR LA MAIN D'ŒUVRE A BON MARCHE

Made by Hong Kong est le petit dernier de la famille. Après *Made in America* [1989], *Made in France* [1993], *Made in Brazil* [1996] et *Made in Japan* [1994-1998] voici avec *Made by Hong Kong*, l'enfant prodigue en quelque sorte, puisqu'il s'agit d'un petit tigre, et la dernière venue des introspections que des pays industrialisés, exposés à la concurrence internationale, consacrent à eux-mêmes.

De ses devanciers il présente toutes les caractéristiques essentielles. Sur le plan de l'objet tout d'abord, il s'agit comme pour ses prédécesseurs d'une *étude de la compétitivité de l'industrie*² centrée sur le moyen long terme, ou si l'on préfère d'une étude de caractère structurel visant à identifier ses points forts comme ses points faibles, dans la perspective de formuler des recommandations susceptibles de favoriser une meilleure adaptation aux changements de l'environnement. la même urgence et la même hypothèse servent de motivations : dans un monde de plus en plus ouvert « global », dit-on souvent aujourd'hui) et où la compétitivité tout en changeant de contenu et de normes, revêt une importance de plus en plus cruciale, comment faire valoir ses points forts, et favoriser la

1. Université Paris XIII-Villetaneuse, CREI.

2. Précisons d'emblée pour éviter toute méprise que la notion « d'industrie » est ici entendue dans un sens très compréhensif, incluant toutes les activités de services liées à l'industrie proprement dite et contribuant à la compétitivité de l'économie. Sont ainsi incluses les activités de recherche et développement, de design et conception de produits, de marketing, de services informatiques ou de télécommunication, de services financiers etc. ...De même l'ouvrage consacre une large place au système éducatif, et parmi les études « sectorielles », l'une porte sur le marché des capitaux. C'est dire donc que c'est bien la compétitivité d'ensemble de l'économie qui est analysée et prise en compte.

promotion d'un type de croissance permettant l'augmentation du bien être³. *identité aussi sur le plan de la méthode* : comme ses devanciers l'ouvrage est constitué par une vaste synthèse (les huit premiers chapitres du livre), appuyée sur un ensemble d'études sectorielles, largement alimentées elles mêmes à des enquêtes directes et des interviews avec les principaux acteurs économiques du pays.

S'agissant pourtant d'une économie de petite taille et quelque peu exotique, deux questions se posent d'emblée : pourquoi hong kong, quel intérêt peut donc présenter l'exploration de cette économie insulaire ? autre question : pourquoi cette innovation dans le titre, que signifie ce changement de *made in* à *made by* ? comme nous allons le montrer, c'est à une réponse conjointe qu'appellent ces deux questions de là les leçons de cette étude seront présentées.

De Made in à Made by : pourquoi étudier Hong Kong ?

Pourquoi donc étudier Hong Kong ? Répondre à cette question, met comme on le verra, au cœur de quelques unes des questions essentielles qui touchent à la compétitivité des firmes et des nations.

Un premier intérêt de se centrer sur Hong Kong est de présenter un bilan de cette économie au moment même où elle est rendue à ses propriétaires légitimes. Le 1er juillet 1997, Hong Kong en effet a été rendue à la Chine, pour devenir une Région Administrative Spéciale (SAR) après 154 ans de statut colonial. Au delà encore, et même si l'heure est à la crise asiatique (comme les choses vont et changent vite dans ce métier !...), il faut se souvenir que Hong Kong a longtemps fait partie de ce quarteron de tigres dont on a vanté le modèle de développement, Ainsi comme le rappellent les auteurs : « *Depending on the source, Hong Kong ranks either as the world's third most competitive economy (in the Institute for Management Development's 1996 World Competitiveness Yearbook) or as the second most competitive (by the World Economic Forum's reckoning)* ». Dans ces conditions revisiter même brièvement les sources et les déterminants de la croissance passée, pour examiner dans quelle mesure ces leviers ont encore utilisables pour demain présente un intérêt certain. Comme on l'apercevra, ce qui est dit par les auteurs sur ce point, à partir de la méthodologie des *Made In*, permet d'apporter quelques éclairages originaux, y compris sur la récente crise asiatique elle-même.

Ceci posé, une tout autre série de considérations est avancée par les auteurs pour justifier l'intérêt porté à Hong Kong. La première s'énonce en une phase : explorer Hong Kong donne une vue « *a window* » disent les auteurs) d'une richesse exceptionnelle sur ce qui est appelée à devenir la plus grande économie capitaliste de l'histoire : la République Populaire de Chine. Derrière Hong Kong : la Chine et ses zones spéciales, nouvelles terres d'aventures pour un capitalisme mondial qui trouve là comme une nouvelle jeunesse. Or, et même si cela est peu connu : « *No society in the world has more experience investing and producing in China* ». Hong Kong a été et reste le premier investisseur en Chine depuis le

3. Pour une analyse des différents concepts de compétitivité utilisés dans ces études et le lien entre compétitivité, croissance et bien être -qui constitue le cœur des approches des *Made in* - voir notre article Coriat [1997].

milieu des années quatre vingt. Bien que les statistiques sur ce point soient difficiles à établir, on estime que *les capitalistes de Hong Kong ont réalisé quelque 2/3 du total de l'investissement étranger en Chine*. (par comparaison les Japonais n'en ont réalisé que 13 %). De plus et c'est un point clé sur lequel nous reviendrons, l'essentiel de l'investissement de Hong Kong s'est fait dans une seule Province, celle du Guangdong, où se sont effectués quelque 90 % du total des IDE en provenance de Hong Kong. Si bien qu'au total *les entreprises de Hong Kong emploient en Chine quelque 14 à 15 millions de personnes*. Si l'on ajoute à cela que 35 % du commerce international de la Chine (43 % des exports et 25 % des imports) est assuré par des opérateurs de Hong Kong, on comprendra qu'au-delà de la seule économie insulaire et derrière elle ce qui s'ouvre à l'analyse c'est ce qui se passe au cœur de la Chine elle même, dans le nouveau et gigantesque laboratoire du capitalisme mondial.

Formulée en d'autres termes, directement « universels » cette fois, ce que l'étude du comportement des stratégies des firmes de Hong Kong permet c'est de se concentrer sur la question clé suivante « *What is the impact of globalisation on the productive and innovative capabilities of firms which shift some part of their activities across national borders into low-cost labour markets and retain others in domestic markets in close proximity to skilled personnel and centres of research and development ?* ». Ainsi pour ceux qui cherchent à tirer des leçons sur la manière d'organiser leur production en réseaux étendant leurs chaînes de fabrication et de vente, hors de leurs quartiers généraux, de sociétés à hauts salaires vers les zones de *manufacturing* à bas coûts de main d'œuvre dans les pays émergents, Hong Kong, en pratique, représente un cas royal (« *a king of critical case* »).

Ces précisions, on l'aura compris, permettent aussi d'expliquer le changement de titre et le passage de *Made in* à *Made by*. Dans la mesure où se pencher sur Hong Kong exige d'examiner ce que font les firmes non seulement sur place mais surtout en Chine continentale, la question pertinente n'est plus celle du *Made in* mais bien celle du *Made by*, celle des opportunités comme des difficultés attachées à ces nouvelles formes de délocalisation au long cours.

Avant cependant d'en venir là, un bref retour sur les clés des succès passés est indispensable, ce qui permettra aussi de revisiter le miracle et de pénétrer au centre d'un des fameux des « tigres » asiatiques qui ont si longtemps été montrés comme modèles à suivre.

Voyage au centre d'un tigre : sur quelques dessous du « miracle » asiatique

À propos de la croissance passée, un enseignement majeur dégagé par les auteurs a trait au rôle clé joué par l'histoire.

Le rôle déterminant des facteurs historiques et sociaux

Les ressorts essentiels du succès de Hong Kong sont présentés dans une sorte d'enchaînement que l'on peut reconstituer comme suit.

Au commencement (période de la deuxième guerre mondiale), c'est des flux d'immigration vers l'île qu'il faut partir. « *The return of those who had fled Hong Kong*

during the war was followed by a wave of refugees in flight from the civil war on the Chinese Mainland, then by another wave of immigrants after the Communist victory in 1949, then by still other flows in the 1960s and 1970s ». Si bien que « between September 1945 and December 1949, about 1,285,000 refugees poured into a territory whose pre-war population (March 1941) had been only 1,640,000 ». Cette manne de travailleurs « tout faits » fut, comme pour les États unis du début du siècle, une chance pour Hong Kong, mais elle fut aussi à l'origine de problèmes particuliers : « The strain on Hong Kong's basic infrastructure, housing stock, social services, and labour market was enormous ».

De là, une inflexion dans l'attitude coloniale, celle-ci, « anxious to avoid unemployment and social unrest and unable to draw significant new resources from London to cope with the situation, began to lay out policies more favourable to industry than in the past, in order to make the colony self-sufficient ». En pratique un effort tout particulier fut fait notamment en matière de construction de logements, accompagné de mesures de subventions massives dans ce domaine aux acquéreurs ou locataires. De même un effort fut fait en matières d'infrastructures, de providence sociale et d'éducation, même si comme on le verra, en ce dernier domaine, l'effort ne fut pas suffisamment soutenu dans le temps.

Un autre fait majeur, au demeurant conjoint de l'immigration de main d'œuvre fut, toujours lié à la crise de l'après guerre « ...the influx of capital along with the immigrants from China ». En pratique « As the Communists moved into Shanghai, many of the Shanghai textile entrepreneurs decided to leave China for Hong Kong, and they diverted the machinery – still en route from England and the United States – to the new destination ». Le résultat en fut l'établissement de « some of the most modern spinning factories that Hong Kong, or even the whole of Asia, had ever seen ». À cela il faut ajouter que « the Shanghai textile industrialists added a capability for raising the bank finance needed to provide working capital for the companies ». Ainsi, et le point vaut d'être noté c'est un type particulier d'« Emigrant Entrepreneurs », qui va assurer le miracle de Hong Kong.

Ces « entrepreneurs immigrants » présentent la particularité d'avoir amené avec eux une culture caractéristique d'entreprises familiales, utilisant de vastes réseaux de parenté, sur place comme dans les pays limitrophes d'Asie, où, comme on sait, la diaspora Chinoise est nombreuse, active et industrielle. On est ici très près des analyses en termes « d'ethnic business » formulées d'abord aux États Unis. Ce capitalisme ethnique et familial se reflète aujourd'hui encore nettement dans les chiffres : « In 1988, ten family groups controlled 54 percent of Hong Kong's stock market capitalisation, of them, seven were ethnic Chinese, three, British ».

Les traits essentiels de l'économie de Hong Kong et l'inflexion de la fin des années soixante-dix

De ce processus historique très particulier surgira finalement une économie dont quelques traits essentiels doivent être notés.

Tout d'abord le cœur de l'économie de Hong Kong est constitué par des petites et moyennes entreprises, très largement dominées on l'a vu par un mode

de gestion « familial » où les réseaux de parenté et de clientèle tiennent un rôle essentiel. Cette particularité se montrera favorable au développement d'entreprises très flexibles et réactives, le chef d'entreprise propriétaire, omniprésent, assurant la gestion au plus près de tous les flux et démarchant lui même les clients.

Lié à ce caractère, un autre trait central de cette économie est, sa forte focalisation sur des activités intensives en travail dans des industries légères de biens finaux tels que le textile et l'habillement, l'électronique grand public, l'horlogerie ou l'imprimerie (ces cinq secteurs à eux seuls constituent quelques 64 % du PNB en 1994) ou encore les aliments et boissons (5,5 %), les produits en métal (4,4 %), ou les plastiques (2,9 %)... De même, hors deux pays cibles qui constituent les débouchés essentiels des firmes (les États Unis et la Chine, respectivement 28,4 et 27,4 %), les exports sont distribués sur une palette de pays relativement diversifiés tant en Asie qu'en Europe.

Si l'on entend cependant saisir la réalité de Hong Kong d'aujourd'hui (et donc a fortiori de son futur) un moment clé s'impose : celui de la fin des années soixante-dix, période au cours de laquelle la Chine effectue son grand tournant vers l'économie de marché en ouvrant de vastes territoires au capital étranger, notamment dans ses fameuses « zones économiques spéciales ».

C'est au cours de cette période que se forme le Hong Kong moderne. Il est le résultat de cette ruée dont nous avons parlé vers la province du Guandong et tout spécialement vers le Delta de la Rivière des Perles, rapidement devenu le grand atelier général, la grande arrière-cour des firmes nationales. C'est donc vers là qu'il faut tourner son regard si l'on veut comprendre l'état actuel de l'économie et son évolution prévisible.

Voyage au centre du centre du capitalisme sauvage : les firmes de Hong Kong et le Guandong

Dès 1978 en effet « *Hong Kong manufacturers found an enormous field for expanding their operations* ». Et disons le d'emblée, si le Guandong a présenté un fantastique poumon d'oxygène, à la longue il n'est pas sûr que cette ruée vers l'ouest ait été si bénéfique, car et peut-être est-ce l'enseignement principal du livre « *In lieu of technological upgrading of companies, it became possible to increase profits by transferring and expanding production facilities into South China, thereby solving the problems of rising labour and land costs in Hong Kong* ».

Dans le Guandong, les fumes de Hong Kong trouvèrent en effet de la terre et du travail à très bon marché, deux des obstacles majeurs sur lequel l'économie locale butait sérieusement, cette province de l'intérieur étant une des provinces les plus pauvres de la Chine. Sous la poussée de Hong Kong les changements pourtant furent rapides : « *The influx to Guangdong of Hong Kong capital jump-started a process of industrialisation and growth that produced an average annual growth rate of 19 percent (nominal) from 1979 to 1991. Guangdong was to play a vital role in the rapid growth of China in these opening years of reform. In foreign trade, Guangdong has accounted for over 40 percent of China's exports, with 70 percent of it from the*

Pearl River Delta. Guangdong has attracted about one-third of all utilised foreign investment in China (20 percent of it in the Pearl River Delta). By far the largest share of this came from Hong Kong. Eighty percent of Guangdong's exports were re-exported through Hong Kong. » Finalement l'économie de Hong Kong et celle de la province Chinoise sont inextricablement liées. Ainsi « *The Hong Kong workforce employed in manufacturing fell from a peak of 46 percent in 1980 to 15.3 percent in 1995, the proportion of GDP generated in industry, from close to 24 percent in 1980 to 9.2 percent in 1996. But though Hong Kong's real annual GDP growth rate in 1991-1995 was 5.5 percent, the combined real growth rate of Hong Kong and Guangdong was 9.5 percent* ». Les choses sont telles que Hong Kong emploie dans le Guangdong huit fois plus de travailleurs qu'à Hong Kong même et l'investissement y atteint 22 % du total de son investissement domestique.

Il en est résulté une réorientation majeure dans les marchés des firmes : alors que les firmes de Hong Kong étaient très largement orientées vers le marché américain (souvent en tant que sous-traitantes des américaines il est vrai), les voici désormais engagées de plus en plus nettement vers le marché intérieur de la Chine continentale : « *in 1984, 45 percent of Hong Kong's domestic exports went to the United States, and less than 10 percent of domestic exports was destined for China. By 1994, the value of the domestic exports heading for the United States had fallen and that of the goods sold to China had risen; they were each about 28 percent of Hong Kong's domestic exports* ». ...Ce qui n'est pas allé sans quelques sérieux problèmes d'adaptation⁴.

« *Qualité Japonaise à prix Chinois* » ?..

« *The company's slogan is « Japanese Quality at PRC Cost »* ». Pour satisfaire à cet objectif, la vraie difficulté et le vrai savoir-faire dont ont fait preuve les entreprises de Hong Kong a été la capacité « *to use « Made in Hong Kong » inputs to create and sustain a geographically distributed « Made By Hong Kong » system of production* ». il faut en effet se souvenir que le Guangdong zone à bas salaires possède toutes les caractéristiques des zones à capitalisme sauvage émergent : main d'œuvre très instable, faible qualification, absence d'équipement et d'infrastructures, y compris de logements, etc. Aussi la délocalisation n'a été possible qu'au moyen d'un transfert massif de personnels d'encadrement : « *Of all the coordination problems that Hong Kong companies solve, the most demanding – and the one in which their level of achievement seems the most remarkable – is staffing plants outside Hong Kong with managers able to master the complex problems of production in territories with little industrial experience and big political machines. The abundance of Hong Kong managers is a product of*

4. La citation suivante donne une idée des problèmes qu'il a fallu affronter : « *Many of the firms in our sample reported working almost exclusively for the American market in the past. In one of the plastics firms, the founder and CEO told us that when his company first entered the China market, it experienced big problems because the products were "too Western". So it designed 150 new items for the China market, targeted in terms of price and design for these new consumers, and the company manufactures these alongside the goods it continues to make for the United States. China at this point represents only 4 percent of its sales (the United States still 75 percent) : still, the company has provided a specific array of products for its China customers* ».

the enormous expansion of manufacturing in Hong Kong from the 1960s through the 1980s. With the shift of manufacturing out of Hong Kong from the mid-1980s on, the managers who once worked in Hong Kong plant are available for such assignments ». (p. 41-42)

Cependant si la délocalisation massive dans le Guangdong a permis à Hong Kong de connaître un véritable second souffle, l'expansion sur ces bases se heurte depuis quelques années à des limites sévères. Ainsi les auteurs notent-ils «*There are many problems in operating in this environment : poor infrastructure, non existent banking services, changing and uncertain customs regulations governing the importation of machinery and supplies, the need to obtain licenses from government officials that too often are arbitrary or corrupt, and so forth* » (page 43).

Un des effets de cette situation est qu'elle s'accompagne de très hauts taux de *turn over*. Des taux de 80 % ne sont pas exceptionnels (p 43-44). Pour y faire face le seul moyen est une énorme sur-présence de personnels d'encadrement venus directement de Hong Kong si bien que, les firmes « *treat expatriate costs as essential investments, not as operating expenses* » (p. 45).

Plus généralement la carence des services publics s'est vite traduite par un ensemble d'externalités négatives. Ici le «*modèle Hong Kong*» atteint ses limites et paye le prix de son laissez-faire⁵ (p. 46).

Compte tenu de tous ces éléments la question se pose de savoir où va Hong Kong.

Le modèle Hong Kong est-il soutenable ?

En dépit des succès patents de la décennie 1980, plusieurs limites pouvaient être repérées qui constituaient autant de signes annonciateurs, pour qui savait les voir, des difficultés actuelles. Les préciser permet d'apporter une vue originale, « non-financière », sur la crise actuelle des économies asiatiques. À notre sens ce n'est pas le moindre intérêt de l'ouvrage, écrit avant l'explosion de cette crise, que d'apporter à la réflexion un ensemble d'éléments inédits sur ce point.

La première limite à laquelle le modèle s'est heurté, et ce dès le début de la décennie 1990 tient à l'augmentation des coûts, tant du travail que de la terre, éléments qui se présentaient comme les avantages cruciaux apportés par la délocalisation⁶. Au point où les choses en sont – le Guangdong étant devenu une province où les conflits pour la terre, le logement, les salaires sont aigus et où la main d'œuvre tournante exige des dépenses énormes d'encadrement et de disci-

5. Les auteurs notent sur ce point que ce « laissez faire », patent à partir de la décennie 1980, ne vaut pas pour les décennies précédentes. Au contraire de ce qui a souvent été prétendu, l'administration coloniale à la suite des flux d'immigration que nous avons indiqués «... *did provide a very low tax regime. but it also offered business a very good transportation and telecommunications infrastructure, and, as they describe, education, cheap medical services, and a public housing program that supplied low cost housing for much of the working class, effectively subsidising the costs of industrialisation* ».

6. « Not only labour costs but the costs of land, and conflicts over the appropriation of land arising quickly ». As Sung et al. report, « Per capital income and savings in the Pearl River Delta have been increasing rapidly. There is a large demand for properties and a huge domestic market ready for development. The property market in Guangdong has boomed in recent years. Total transactions doubled annually in the Delta since 1990 » (Page 53).

plinarisation –, retrouver les avantages initiaux requiert de s'engager désormais bien plus fortement à l'intérieur du continent Chinois, au risque de perdre le bénéfice des effets d'agglomération et d'expérience accumulés à grand-peine, dans le Delta.

Par ailleurs il faut noter que si Hong Kong a été pionnier dans l'exploitation des zones spéciales chinoises, ses compétiteurs y réussissent aujourd'hui aussi fort bien. Plus inquiétant encore, de nombreux observateurs ont noté que le caractère « familial » et « ethnique » des pratiques de Hong Kong paraît sur le moyen long terme décevant en termes de performances : « *It is Japanese business, not ethnic Chinese business, that is embracing Asia, drawing together the different economies of the region* » (page 55). Le caractère familial et ethnique paraît buter sur un triple obstacle : i) incompatibilité entre le financement des investissements à un haut niveau et le caractère familial du contrôle de la propriété ; ii) de même « *the organizational structures of family-owned businesses may discourage expansion into higher-value added areas* », iii) enfin « *the concentration of family member control at the top, tends to make it difficult to recruit and retain outstanding non-family managers* », si bien que le personnel d'encadrement, denrée stratégique entre toutes, vient désormais à cruellement manquer.

Un avenir grevé par de lourdes hypothèques

Au total on peut se demander si la ruée vers l'Eldorado chinois avec l'argent facile qu'il a rendu possible n'a pas favorisé l'accumulation d'un ensemble de retards préoccupants. Ainsi les enquêtes menées par les auteurs, comme les bilans statistiques disponibles font-ils apparaître une longue liste de difficultés, souvent d'ailleurs reliées les unes aux autres. Elles portent sur les points suivants.

Retards dans la formation et le développement des ressources humaines. Sur ce point les bilans s'accordent pour noter, « *the pervasive lack of commitment to the development of human resources at all levels in Hong Kong industry* ». Dans le même esprit est partout déploré le déclin dans la qualité de l'enseignement primaire et secondaire, ou encore les faibles liens entre les institutions d'éducation supérieure et le monde de l'industrie (p 59-60). De nombreuses qualifications stratégiques sont désormais manquantes : ainsi « *We used to favour Hong Kong-trained programmers, but now our programmers are predominantly from overseas* » (page 67).

Faiblesse de l'investissement en technologies, produits et processus innovants et performants. Les firmes de Hong Kong étant pour l'essentiel sous-traitantes de grandes firmes, n'ont pas construit des capacités de design ou de R & D, et elles ont été plutôt lentes à introduire des technologies modernes de manufacturing, il en résulte une faible capacité locale de création de technologies ou de produits. Ici encore c'est l'envers du modèle (ses effets cachés) qui manifestent à plein leurs limites : « *For many Hong Kong firms, contract manufacturing has remained a lucrative as well as low-risk strategy for considerably longer than anticipated two decades ago. But one result has been that Hong Kong manufacturing industries tend, on the whole, to be less technologically sophisticated than their counterparts elsewhere* » (page 70).

Aussi très peu d'entreprises ont-elles été capables de créer leurs propres

marques et de les imposer à travers le monde. Hong Kong n'a pas vraiment échappé à sa vocation initiale de simple zone de *manufacturing*, où les entreprises locales travaillent pour elles-mêmes ou à façon, sous les ordres des grandes multinationales américaines ou japonaises. Cependant qu'ont été développées une véritable flexibilité et agilité à produire des produits différenciés avec des délais de réponses courts, à bas coûts et à des niveaux de qualité satisfaisant, les firmes de Hong Kong « *have typically avoided making large investments in new technology or in the development of brand identity, preferring instead to use their flexibility as OEM suppliers and subcontractors to exploit fast-developing and often short-lived niches behind the frontier of rapidly changing markets* » (page 69).

il faut ajouter à cela que si le secteur financier (auquel un passionnant chapitre est consacré), joue parfaitement son rôle de place boursière du Sud de l'Asie et de lieu de contact entre la grande Chine et le reste du monde, il se montre peu adapté pour favoriser l'investissement et le développement de l'industrie. « *The practices of Hong Kong's financial sector have been a third contributor to Hong Kong's low-tech pattern of industrial development* » (page 73). De même « *our research has shown that almost no venture capital is flowing to start-up or early-stage firms trying to develop new products or processes* » (id).

Faiblesse et étroitesse des savoir-faire du gouvernement et de l'administration. Si le gouvernement a su lutter efficacement contre la corruption (la mise en place d'une commission spéciale a donné, de ce point de vue, d'excellents résultats), bien des problèmes restent en suspens. L'un des plus brûlants concerne l'attractivité du site Hong Kong pour les grandes multinationales détentrices de marques et de produits de réputation. En effet Hong Kong possède une image tenace de paradis de la contrefaçon, ce qui est fortement dissuasif pour l'investissement étranger. Un mot ici suffira : « *as recently as late 1996, two of the world's largest software vendors identified Hong Kong as the easiest location in Asia for software counterfeiters to operate* » (page 78).

Trois conclusions

Au total trois séries de conclusions, toutes comme on le verra de portée générale, peuvent être tirées.

La première est que jugé sur quatre décennies, le modèle Hong Kong livre l'observation que si un développement économique spectaculaire fut bien possible avec un État réduit au minimum et une pleine initiative laissée au « *family ethnic business* », avec la décennie 1980 et la modification des normes de concurrence vers la qualité la différenciation, la recherche de rentes technologiques et de produits et l'affirmation de politiques de marques, le modèle butte sur des obstacles de grande dimension. L'initiative privée, visiblement n'a pas su (ou pu) faire les investissements nécessaires en ressources humaines, design et R & D ou en technologies, pour adapter l'économie et assurer le passage vers les temps contemporains.

La seconde série de conclusions a trait aux leçons de la délocalisation au long cours. La conclusion est ambivalente. D'un côté confessent les auteurs :

« *We were surprised to discover in our observations of Hong Kong-owned and managed plants in Guangdong that products of reasonable complexity and acceptable quality can be made by low-skilled workers, working in factories for as little as a year or two* » (p. 132). Mais de l'autre, ces succès ont été construits sur des bases très fragiles ; si bien que les bénéfiques qui ont pu en être tirés semblent déjà être épuisés. Tout ici tient à ce que les usines implantées l'ont été « *in zones with poorly developed physical and legal infrastructure but a very heavy politico-bureaucratic presence* », et que les firmes de Hong Kong à la recherche de profits rapides et élevés n'ont nullement cherché à transformer cette situation. Et ce au contraire de leurs compétiteurs. Ainsi : « *the Japanese, for example, bring along their own suppliers and so reduce the levels of uncertainty in their dealings with some part of the foreign environment. The Singaporeans have established a special protected zone at Zushou, within which the physical and social infrastructure is all regulated by Singaporean standards, thus producing a more familiar and manageable environment...* » (p. 132-133).

Finalement et la leçon vaut pour tous, y compris nous mêmes, pays du « centre », il faut retenir de Hong Kong que la stratégie consistant à courir à la recherche (des supposés) bienfaits du fordisme perdu (main d'œuvre à bon marché taillable et corvéable à merci dans des environnements de conquête de l'ouest), peut certes favoriser la venue d'une prospérité de façade, mais que celle-ci n'est obtenue qu'au prix de graves hypothèques posées sur le développement futur. Il apparaît ainsi, que les seules stratégies possibles, même dans les terres encore vierges du capitalisme de demain, ne peuvent reposer que sur des éléments complexes tels que « *skills in teaching ; in eliciting a group's best efforts in order to improve the performance of the whole ; in negotiating and resolving conflicts ; in rotating workers through a variety of assignments in order to produce versatility for team production and rapid changes in the system : in upgrading the skills of the workforce in pace with the introduction of new technologies. Yet all of these issues barely appear in these low-cost labour plants. Here, rather, the priorities are : to coordinate and stockpile a quantity of supplies that permit the plant to operate without shutdowns* ».

Conclusions et leçons finalement rassurantes puisque, une fois n'est pas coutume, elles consistent à montrer comment l'intérêt bien compris des firmes du Nord et des nouveaux territoires du Sud converge vers des objectifs analogues. Reste à savoir, mais ceci est une toute autre histoire, si, ici comme là-bas, de telles leçons peuvent être entendues et appliquées.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

CORIAT B. (1997), «The new Dimensions of Competitiveness - Towards a European Approach », in *IPTS Review, special issue on « Made in Europe »*.

CORIAT B., TADDEI D. (1993), *Made in France - L'industrie française dans la compétition mondiale*, le Livre de Poche, Hachette.

CORIAT B., TADDEI D. (1993), *Entreprise France : Made in France 2*, le Livre de Poche, Hachette.

DERTOUZOS M., LESTER R., SOLOW R. M. (1989), *Made in USA* Re-

gaining our Competitive Age. MIT Press, édition française 1991.

FERRAZ J.-C., KUPFER D., HAGUENAUER. L. (1996), *Made in Brazil*, Desafios Competitivos Para A Industria, Editora Campus, Rio de Janeiro

YOCHIKAWA (ED) (1994-1998), *Made in Japan* edited by the «Japan echo-Economics Society», Tokyo ; édition Française : Le livre de Poche, Hachette avec une présentation et une post-face de Benjamin Coriat.

Les métamorphoses de la régulation politique

Jacques Commaille et Bruno Jobert (éds),
LGDJ, Collection Droit et Société, vol 24, Paris 1998

Par Olivier Mériaux¹

Voici un ouvrage qui ne facilitera pas le travail des archivistes et qui déconcertera les fidèles, il en existe encore, d'une conception cloisonnée des savoirs en sciences sociales. Non seulement ce volume regroupe, dans une collection dédiée à la sociologie juridique, les contributions de sociologues, d'économistes, de juristes et de politologues, mais le franchissement des frontières disciplinaires est ici la règle : de Robert Salais s'interrogeant sur les conventions de l'État en action, à Patrick le Galès, se penchant en politologue sur les apports de l'économie spatiale pour la compréhension de la régulation territoriale, en passant par Bruno Théret, qui prolonge ses travaux conceptuels sur l'intrication des ordres de l'économie et du politique, les auteurs réunis par Jacques Commaille et Bruno Jobert s'inscrivent délibérément dans une démarche de recherche collective que ses promoteurs ont souhaité affranchie des « *féodalités académiques* ».

Si ces textes parviennent à éviter l'écueil du syncrétisme superficiel qui menace trop souvent les aventures interdisciplinaires, c'est sans doute que les auteurs ici réunis ont accepté de mobiliser leur propre univers de références théoriques et de connaissances empiriques pour répondre à une interrogation auxquels tous ont été confrontés dans leurs recherches : comment le politique contribue-t-il à la stabilisation des relations d'interdépendance et d'échange que nouent les individus et les groupes sociaux ? Comment, en d'autres termes, peut-on concevoir le rôle des institutions politiques et quelle place accorder en particulier à l'État dans la « méta-régulation » de cette société polycentrique, une fois admis que ni le marché ni le contrôle hiérarchique ne suffisent à coordonner l'ensemble ? On ne pourra reprocher à Jacques Commaille et Bruno Jobert de pécher par manque d'ambition pour leur entreprise intellectuelle : son

7. mail : Olivier.meriaux@iep.upmf-granobel.fr

objectif n'est rien moins que d'éclairer« *les transformations dans la construction et le fonctionnement, respectivement et conjointement, de l'ordre social et de l'ordre politique propres à une société française resituée dans son contexte international* » (p. 13).

Sans doute eux-mêmes pris de vertige face à la démesure de la tâche, Jacques Commaille et Bruno Jobert -dans un chapitre introductif fort utile à la compréhension du projet -prennent soin de souligner à plusieurs reprises le caractère incertain et artisanal de cette tentative collective d'élaboration d'un nouveau régime conceptuel de la régulation. Celle-ci, en quelque sorte, ne ferait que refléter dans l'ordre de la connaissance la nature complexe et parfois amphigourique des dynamiques de régulations observées dans l'ordre des pratiques. Cette attitude prudente, parfois même défensive, se comprend un peu mieux à la lecture des textes de la première partie de l'ouvrage. On se situe là en effet au cœur de ce *work in progress* de formalisation des « nouvelles » modalités de la régulation politique.

Invités à extraire des approches dans lesquelles ils se reconnaissent les ressources conceptuelles leur paraissant les plus pertinentes, les quatre auteurs regroupés dans cette partie nous livrent des contributions extrêmement stimulantes, qui mériteraient un commentaire individualisé plutôt que l'aperçu sommaire que l'on peut en donner dans ces quelques lignes. Au final pourtant, on peut parfois avoir le sentiment que la sauce manque de liant. Hormis le duo Thérét-Jobert, qui parvient par moment à dialoguer à distance, le débat ne s'établit que rarement de manière patente. C'est sans doute qu'en approfondissant le concept de régulation, les auteurs éclaircissent certaines ambiguïtés (de celles qui font prospérer, dans la sphère intellectuelle, toutes les notions polysémiques), mettant en particulier à jour des appréciations divergentes du statut de l'Etat et de la conflictualité sociale. Ceci pourrait nourrir le débat s'ils ne développaient pas des registres de réflexion qui ne se raccordent qu'occasionnellement. De fait, les thèses en présence ne se donnent pas à voir immédiatement, rendant une lecture globale relativement malaisée.

Sur ce plan, Jean-Claude Thoenig échappe à la critique en brossant avec une grande clarté une esquisse historique des investissements disciplinaires sur la question. Il rappelle ainsi opportunément que les thèmes de la genèse des règles et des jeux d'acteurs dans les processus de régulation ont de longue date été le terrain de prédilection de la sociologie des relations professionnelles et de celle des organisations. En soulignant combien la science politique française, et particulièrement l'analyse des politiques publiques, ont dans la dernière décennie largement puisé dans ce «portefeuille d'acquis scientifiques» pour se départir d'un étatocentrisme stérilisant, Jean-Claude Thoenig rend compte effectivement d'une évolution majeure de la discipline. Mais on trouvera peut-être qu'il force le trait pour les besoins de la démonstration, en ne rendant pas totalement justice à des travaux, certes longtemps marginaux, mais qui allèrent très tôt chercher dans les approches du néocorporatisme une conception moins unilatérale des relations entre l'État et les groupes sociaux.

Tissant sa contribution sur la trame conceptuelle de l'économie des conventions, Robert Salais propose une conception non substantialiste de l'État, saisi

à travers sa capacité variable à infléchir les attentes des agents et à remédier aux défauts de coordination qui menacent constamment le cours de l'action collective. Dans cette perspective, qui rejoint les approches néo-institutionnalistes à l'œuvre du côté de la « nouvelle économie politique » (par ailleurs évoquée par Patrick Le Galès au chapitre 7), la régulation politique efficace passe par l'établissement de dispositifs tout à la fois capables d'opposer une contrainte au libre cours de la logique utilitariste et d'enrôler les acteurs dans la production des biens collectifs, en évitant qu'ils ne s'en remettent exclusivement à l'intervention d'un « État extérieur ». Sans être, comme le souligne Robert Salais, une pure analyse de la coopération et du consensus, on constate à nouveau que l'analyse conventionnelle accorde une importance mineure aux thèmes du conflit, des rapports de forces et de la domination. Dès lors, le rôle des instances politiques, en particulier de l'État, est relativisé au profit des institutions concourant à la régulation horizontale des relations marchandes.

Identifié de longue date comme un élément central de la controverse scientifique entre les courants conventionnaliste et régulationnistes, la question de l'essence des processus d'intégration sociale constitue l'horizon de la contribution de Bruno Théret. Prenant comme de coutume le point de vue de Sirius, celui-ci élabore une approche sociétale épurée de la régulation, fondée sur l'identification et l'articulation conceptuelle des différents régimes de gouvernance dans l'ordre économique, juridique et idéologique. S'inscrivant en cela assez fidèlement dans les conceptions développées par l'approche théorique de la Régulation, Bruno Théret accorde lui aussi une place relativement secondaire à l'État, qui *« n'est qu'un élément parmi d'autres, et pas nécessairement prépondérant, de la régulation d'ensemble (...) ce n'est qu'un ordre partiel et non sa clé de voûte »* (p. 99). Il s'agit alors de saisir comment la relation du politique avec les sphères de pratiques constitutives de son environnement s'opère à travers une série de régimes de médiation, dont les différentes configurations historiques définissent des modes de régulation particuliers.

Examinant ces régimes de médiation, Bruno Théret développe et complexifie la distinction qu'opère Bruno Jobert entre les « trois pôles de la régulation politique » : celui des régimes de politiques publiques, où se définissent les enjeux de la régulation ; celui de la régulation interne de l'ordre politique, où se joue la conquête des positions de pouvoir ; celui des régimes de citoyenneté, où résident les ressorts de légitimation d'un politique dans lequel Bruno Jobert se refuse à voir « un élément parmi d'autres ». Non sans raison de notre point de vue, il rappelle ainsi que *« l'État, le politique occupe une position distincte théoriquement et substantiellement, dans la mesure où il dispose d'un registre d'action que ne possède aucun autre acteur »* (p. 128), ce qui fait de lui une puissance structurante et l'instituteur des groupes sociaux légitimes à entrer dans l'espace public.

C'est pour cette raison essentielle que les initiateurs de l'ouvrage restent très mesurés quand ils soulignent, dans le chapitre introductif, quelques-uns des traits caractéristiques de la transformation récente de la régulation politique (l'autre raison, d'une portée plus générale, étant que l'évolution des modes de régulation politique ne peut s'apprécier indépendamment des outils, historique-

ment situés et socialement construits, utilisés par les sciences sociales) : développement d'une action publique jouant davantage sur les procédures d'élaboration des décisions que sur le contenu des normes (la « procéduralisation »), perte de centralité de l'État-nation, contesté à la fois par des manifestations de localisme dans le traitement de la chose publique et le poids croissant de dynamiques et d'organisations transnationales, démultiplication des instances de production normative et donc fragmentation de la souveraineté, etc.

Sur des registres plus empiriques, les deuxième et troisième parties de l'ouvrage offrent une série d'aperçus sur quelques-unes de ces transformations les plus significatives ayant affecté le modèle français de régulation. La remise en cause du statut de l'État-nation dans la régulation politique est ainsi décrite à travers l'impact de la globalisation sur la production du droit (André-Jean Arnaud), la construction des politiques communautaires (Eve Fouilleux), l'émergence de régulations territorialisées (patrick Le Galès) ou émanant de la négociation sociale locale (Jean-François Amadieu et Guy Groux). Davantage centrées sur l'insertion des régulations sociales dans l'ordre politique et les bases structurelles, « sociétales », de la régulation politique, les contributions de la troisième partie traitent ces aspects à partir des problématiques de la citoyenneté (Michel Miaille), des dynamiques de construction de l'État-providence (Gilles Pollet, Claude Martin) et des modes d'articulation néo-corporatistes entre l'action publique et l'action collective des représentants de la société salariale (Marino Regini, Pierre-Eric Tixier).

On pourra d'ailleurs regretter que ce dernier aspect n'ait pas fait l'objet d'une présentation plus systématique, au même titre que les approches traitées dans la première partie de l'ouvrage. Car si le défi théorique était bien « *d'intégrer l'idée de conflit, d'antagonismes, de contradictions, de ruptures, d'inégalités, dans une définition de la régulation fortement marquée au départ par une conception fonctionnaliste imposant une vision pacifiée du monde social et éludant la question du pouvoir* » (p. 22), il nous semble que les approches néo-institutionnalistes du néocorporatisme, centrées sur la question de l'agencement des intérêts antagonistes du Capital et du Travail dans la production d'un bien commun, avaient quelques atouts conceptuels à faire valoir, notamment par rapport aux perspectives plus classiques, en France tout au moins, de la sociologie de la régulation des relations professionnelles évoquées par Jean-Claude Thoenig. Compte tenu de la place qu'occupe ce vaste courant dans les travaux contemporains sur les recompositions du rôle du politique, c'est sans doute ce qui manque le plus à un ouvrage qui demeure néanmoins remarquable, dans la littérature en langue française, pour sa volonté de rassembler au-delà des chapelles disciplinaires.

Les régulations de l'emploi. Les stratégies des acteurs

Bruno Lamotte (Coord.),
l'Harmattan, Paris, 1998

*Par Bernard Drugman*¹

Sous l'impulsion de Jean Saglio, à l'époque responsable de la Mission Animation de la recherche de la DARES, est lancé en 1994 un programme «Acteurs de l'emploi et fonctionnements concrets des marchés du travail», programme original par l'étendue de son objet et son objectif : permettre un renouvellement des problématiques par la confrontation des disciplines et des connaissances acquises sur des champs de recherche traditionnellement séparés et favoriser le dialogue entre membres de la DARES (et plus largement de l'administration de l'emploi) et chercheurs de différentes institutions ou universités.

C'est dans ce cadre que des chercheurs grenoblois (économistes, sociologues, politologues, juristes, philosophes,...) appartenant à plusieurs laboratoires (IREPD, CRISTO, CERAT notamment) ont animé, en 1995-1996, un séminaire sur le thème des régulations de l'emploi, cet espace de dialogue interdisciplinaire et de mise en commun entre chercheurs et acteurs ayant été ouvert à des chercheurs d'autres laboratoires et à des professionnels de l'emploi et de l'insertion.

L'ouvrage ici présenté rend compte de ce débat scientifique sous une forme qui le destine plutôt à la communauté des spécialistes (et des étudiants). Une diffusion vers un public plus large est prévue prochainement dans le cadre des « Cahiers Travail Emploi » du Ministère.

De l'ensemble des contributions orales ou écrites élaborées, seule une vingtaine sont reprises ici. Elles trouvent leur unité autant dans l'objet interrogé que dans la problématique développée et les hypothèses avancées. Derrière l'analyse des modes de régulation qui déterminent l'emploi c'est autant l'évolution des relations d'emploi que celle des objets de l'action des acteurs (entreprises, syn-

8. IREPD -UFR DGES -Grenoble

dicats, État) et de leur négociation qui sont en question. Quant à l'emploi, le «principe commun» d'analyse mis en œuvre en fait un «construit social» c'est-à-dire le résultat d'un ensemble de normes de comportements, de règles explicites et de conventions implicites qui régissent les actions des acteurs. Et, partant de l'hypothèse du caractère aujourd'hui inadapté de ces régulations des comportements régissant l'emploi -qui ne peuvent plus fonctionner de manière routinière -il s'agit alors d'analyser comment sont contournées, modifiées, dépassées ou supprimées les anciennes règles du jeu et en même temps créés de nouveaux cadres pour l'action et les transactions entre les acteurs en matière d'emploi.

Dans cette recherche des nouvelles règles du jeu social en cours de formalisation, cinq points d'ancrage des nouvelles relations d'emploi sont identifiés, autour desquels sont regroupées les différentes contributions.

C'est d'abord l'évolution des modèles d'organisation des entreprises qui est analysée en tant qu'ils se traduisent par de nouvelles exigences pour les salariés qui se cristallisent dans une nouvelle conception de la compétence. Au-delà du rappel [W. Cavestro] de l'importance mais aussi de la complexité et de la diversité, dans une logique évolutionniste, des processus d'innovation et d'apprentissage organisationnel et du rôle des normes ou des routines dans l'apprentissage individuel qui mettent en avant, aujourd'hui, la créativité et la compétence (nécessairement collective) des individus comme facteur de la performance de l'entreprise, on revisite [ph. Zarifian] le concept de productivité et ce qu'il implique en terme d'accès au langage et à la communication. Alors que le modèle classique d'organisation (le taylorisme), fondé sur le concept d'opération, reposant sur la productivité du (ou des opérations de) travail et accompagné d'un langage propre (le contrôle de gestion), conduit à un traitement (quasi) automatique de la question de l'emploi (les «progrès de la productivité» déterminant *ex post* les suppressions d'emploi), la crise de ce modèle (et de la notion d'opération) conduit au passage à la notion d'événement, à une productivité «de l'emploi» et à des ajustements *ex ante* par l'effectif». Mais elle ouvre aussi au développement d'une «activité communicationnelle» dans l'entreprise source possible d'avantage productif. On peut alors [E. Dugué] analyser le passage de la notion de qualification à la logique de compétence dans son ambivalence : nouvelle forme d'orientation et d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise, elle est aussi une forme d'adaptation des personnels aux exigences de flexibilité.

Un aspect de cette évolution concerne les systèmes de formation et leur démarche actuelle d'ajustement aux transformations du système d'emploi qui ne permet plus aujourd'hui de parler d'inadéquation ou d'inadaptation entre ces systèmes. Elle conduit à s'interroger sur les niveaux et les modalités les plus adéquats d'organisation de l'offre de formation et à analyser les déplacements institutionnels en cours en la matière. Trois types de changement ou de dynamique institutionnels sont ainsi identifiés et, partant, trois nouveaux lieux institutionnels de régulation de l'offre de formation pour la France en tout cas, c'est-à-dire pour un système long-temps caractérisé par une prégnance de l'État central. La Région apparaît [ph. Mouy] comme un premier niveau (et un acteur) de mise en cohérence de l'emploi et de la formation en même temps que comme un espace de référence et

de coordination des comportements des acteurs (à la fois locaux et nationaux). La formation professionnelle continue voit, elle, se réaliser un déplacement de sa gestion vers les partenaires sociaux à travers notamment les « lois négociées » [O. Mériaux], les acteurs sociaux restant cependant toujours dépendants de l'État. Mais, avec le déplacement des objets de la négociation, et notamment de la « norme d'emploi » vers des logiques d'adaptabilité, de qualité (mais aussi de précarité) cette négociation sociale se déplace aussi vers les branches et les entreprises [M. Vigezzi]. Cependant, rien ne garantit, pour les auteurs, que ces nouveaux espaces ou modalités de régulation soient susceptibles de représenter, au-delà d'une gestion de (la) crise, une alternative stable aux modalités antérieures.

Le rôle des acteurs dans la négociation et la gestion de l'emploi est ensuite abordé dans une logique de relations professionnelles. Les accords sur l'emploi dans les entreprises françaises analysés depuis le début des années quatre-vingt-dix relèveraient [B. Lamotte, N. Quintero, Ch. Thuderoz] d'une « régulation conjointe de l'emploi » étendue dans ses acteurs comme dans ses objets et pouvant déboucher, à travers une « recodification du lien d'emploi », sur un avantage économique et compétitif pour l'entreprise. Ces mêmes accords mettent en évidence [Ch. Gavini], notamment à propos de la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences, le rôle de la négociation comme source de normes assurant l'articulation entre des dispositifs juridiques distincts (emploi, formation, mobilité) et permettant une « procédurisation des modes de gestion de la main d'œuvre ». Quant à l'emploi public dans le secteur concurrentiel, la gestion négociée de ses règles de gestion se heurte autant à la division du syndicalisme qu'à l'affaiblissement de sa composante réformatrice [J.- F. Amadieu]. Transposées au niveau européen et renforcées par une conception encore technocratique de la régulation sociale, ces mêmes causes expliqueraient [M. Rocca] la lenteur et le blocage du processus de construction d'un système de relations professionnelles à l'échelle européenne.

Dans un contexte de mondialisation, l'espace local apparaît paradoxalement comme un lieu spécifique et privilégié d'action sur, et ainsi, de régulation de, l'emploi. Car la redistribution de l'emploi au sein de l'espace de la firme multinationale globale dépend du type d'insertion territoriale ou des conditions d'enracinement de la firme [H. Krifa] ouvrant ainsi un espace stratégique à l'action publique territorialisée (en termes de production d'avantages comparatifs). Mais la verticalisation de la firme globalisée conduit aussi paradoxalement à une relative déterritorialisation de son organisation spatiale [D. Kaisergruber] qui devient transnationale (zone géographique et pôles de gestion). Dans ce même contexte, mais en partant de l'angle des dynamiques locales, la définition de critères d'internationalisation des espaces locaux comme des éléments constitutifs des « configurations locales du rapport salarial » (mobilité de la population, composition des emplois, composition des revenus) et donc du contenu des cohérences inscrites dans les territoires devient une nécessité [Ch. Beauviala, N. Rousier, Y. Saillard]. On rejoint ainsi la question des « marchés locaux du travail » analysables [p. Ternaux], sur le

modèle des «marchés internes», comme «conventions» de travail territorialisées.

Au carrefour de ces multiples évolutions, on peut alors revenir aux nouvelles «conventions de gestion des effectifs» (ou plutôt des sureffectifs, notamment en France). Au niveau des (grandes) entreprises, les enquêtes du LIRHE [L. Mallet, M.- L. Morin, F. Teysier] soulignent le rôle prégnant et s'imposant dans l'urgence de la logique financière (de réduction des coûts) dans la décision comme dans les modalités de gestion des sureffectifs. Pourtant, l'argumentation de la décision comme les choix présidant à sa mise en œuvre loin d'être appuyés sur des indicateurs de gestion indiscutables relèvent plus de critères «procéduraux» et de choix «politiques» (mais pas nécessairement stratégiques) au point que la «faisabilité sociale» du processus apparaisse comme déterminante, les dispositifs juridiques existant (ici en matière de plan social) jouant plutôt sur les choix tactiques de l'entreprise. Ce rôle de variable «d'ajustement» plutôt que «stratégique» de l'emploi au sein des décisions de l'entreprise en France, conduit à s'interroger sur le statut de la grande entreprise industrielle [F. Michon] conçue notamment comme «système complexe d'emplois» mais dont les modèles sont multiples au regard de la décision d'emploi. Ces mêmes constats peuvent être faits pour les PME-PMI [T. Colin, R. Rouyer] où les logiques de mobilisation et d'usage de la main d'œuvre, des blocages organisationnels (dans la gestion du temps de travail ou de la mobilité interne) comme des blocages dans la négociation interne joints à une capacité limitée d'intervention de l'administration du travail expliquent les difficultés de mise en œuvre de mesures alternatives aux plans sociaux.

On le voit, un ouvrage riche, dense, embrassant les multiples dimensions de la relation d'emploi en articulant judicieusement résultats d'observations empiriques et analyses théoriques à dominante institutionnaliste. Un regret cependant (et ainsi une invite aux auteurs et aux coordonnateurs locaux) tenant précisément à l'usage du terme de «régulations» à propos de l'emploi et dont on souhaiterait qu'il puisse être défini ou utilisé autrement que comme synonyme implicite de «gestion» ou de «coordination».

La nouvelle histoire économique

Robert Rollinat,
Édition Liris, Paris, 1997

Par Jérôme Bourdieu¹

L'ouvrage de Robert Rollinat vient combler un vide important : la nouvelle histoire économique (New Economic History, NEH) constitue un vaste domaine de recherches vivantes qui se construit depuis une vingtaine d'années, essentiellement aux États-Unis, et qui n'avait pas reçu en France l'attention qu'il méritait, malgré le prix Nobel qui est venu consacrer, en 1993, les travaux de Robert Fogel et Douglass North (à l'exception de la contribution de Jean Heffer [1977]). L'ambition de cet ouvrage est de montrer le profond renouvellement de l'histoire économique qu'a produit la NEH à partir des années soixante.

Il est important de voir, pour commencer, que ce courant de recherche est principalement issu d'économistes qui, récusant des approches historiques trop peu quantitatives et souvent fondées à leurs yeux sur des modélisations implicites, proposent d'appliquer aux questions d'histoire économique les techniques et les instruments, plus formalisés et utilisant plus systématiquement les méthodes statistiques, qui ont été développés par les économistes. La NEH est d'emblée une entreprise institutionnelle conduite par de jeunes économistes qui veulent faire une place dans les départements d'économie à un domaine de recherche sur le déclin. Le terme de cliométrie qui est forgé à cette époque reflète bien l'évolution des travaux parus dans le *Journal of Economic History*, fondé en 1941, et dans lesquels la place accordée aux modèles économiques formels et à l'utilisation de techniques statistiques est de plus en plus grande. L'auteur relève bien les tensions que suscite, notamment au sein de « l'Economic History Association », cette évolution, par exemple lorsque des articles jugés trop techniques sont refusés.

Le nouveau programme de recherche qui se met en place alors est claire-

1. INRA-LEA. mail : bourdieu@delta.ens.fr

ment défini par Fogel dans deux citations fournies en notes. La première est tirée de Fogel and Elton [1983] : « Les cliométriciens veulent que l'étude de l'histoire soit fondée sur des modèles explicites du comportement humain. Ils considèrent que les historiens n'ont pas réellement le choix d'utiliser ou de ne pas utiliser les modèles de comportement... Le véritable choix est de savoir si ces modèles seront implicites, vagues, inconsistants ou s'ils seront explicites, avec des hypothèses significatives clairement définies et formulées d'une manière telle qu'elles puissent être soumises à une vérification empirique rigoureuse ». Fogel [1964] précise : « en *effectuant ce travail, les historiens économistes puisent dans toute la gamme des modèles théoriques et statistiques de l'économie* ». À ces pétitions de principes qui prennent à rebrousse-poil une profession peu habituée au formalisme et à l'idée de s'en remettre aux modèles proposés par Une autre discipline (volontiers considérée comme discipline auxiliaire de l'histoire), s'ajoute le choix des objets de recherche qui sont abordés de manière d'autant plus provocante qu'il s'agit de faire table rase des visions antérieures et de toute forme de jugement moral pour laisser la place à la vérité des prix et à la logique glacée du calcul égoïste des intérêts économiques individuels. Presque tout entière focalisée sur l'histoire des États-Unis et plus particulièrement sur le Sud et la guerre de Sécession, la NEH va aborder sans états d'âme les questions de la croissance américaine et surtout de l'esclavage. Jugeant des grands phénomènes historiques à la seule aune de l'efficacité économique, les tenants de la NEH ouvrent une âpre controverse pour tenter de déterminer si l'esclavage était ou non économiquement rentable.

L'ouvrage de Robert Rollinat est particulièrement utile et clair lorsqu'il retrace les grands thèmes autour desquels s'est progressivement développée la NEH. Le principe général qui semble guider le renouvellement historiographique que produit la NEH tient à l'utilisation de phénomènes économiques souvent sur-étudiés par des approches traditionnelles comme terrain de mise en application d'analyses strictement économiques. Les modèles d'équilibre général appliqués aux États-Unis du XIX^e siècle par Williamson, remettent en cause le rôle du chemin de fer dans l'industrialisation de certaines régions, notamment du Midwest (cf. [Williamson, 1974]) - Fogel [1964] va plus loin encore puisqu'il tente de démontrer que le développement du rail contribue peu à la croissance économique dans son ensemble - la théorie du commerce international, tirée de Ricardo et de Heckscher et Ohlin, fournit un cadre analytique pour évaluer la contribution du commerce dans la croissance américaine ; des analyses coûts avantages tentent de mesurer combien les pays riches ont retiré ou perdu des relations avec leurs colonies, quels bénéfices ou pertes sont imputables à leurs choix protectionnistes ; la crise de 1929 fournit la matière à un affrontement entre monétaristes et keynésiens qui s'incarne notamment dans les visions antagonistes développées d'un côté par Friedman and Schwartz [1963] et de l'autre par Temin [1976], controverse qui se déplace à mesure que de nouveaux débats économiques sont introduits (entre autres, Joshua [1994] et Romer [1993] affinent l'analyse de la baisse de la consommation, Calomiris [1993] ajoute à l'analyse monétaire celle de la crise d'offre de crédit, Bernanke [1983] évoque les

effets de *debt deflation*, Eichengreen [1992] met en évidence les canaux de transmission internationaux de la crise...). Le parti adopté par l'auteur de tendre à une certaine exhaustivité des thèmes abordés par la NEH présente l'avantage de fournir un guide à spectre large au lecteur (ce qui le conduit néanmoins à des présentations presque caricaturales de courants importants, notamment dans le premier chapitre qui tente la gageure de couvrir tout ce qui concerne l'histoire économique avant la NEH) ; elle ne permet pas toutefois d'avoir une idée suffisamment précise ni de la manière dont sont concrètement mis en évidence les mécanismes économiques mobilisés par les auteurs - aucune analyse économétrique ni aucun modèle théorique ne sont présentés. Elle laisse également en suspens Une meilleure compréhension des tensions entre les travaux de la NEH et les travaux plus anciens et leurs continuateurs (ou les raisons qui pourraient expliquer l'absence de telles tensions).

Un des effets très importants de l'utilisation de modèles formels, explicites et complets a été de permettre le développement d'une méthode particulièrement inattendue en histoire : la méthode contre factuelle. Le modèle permet de donner une réponse systématique à des questions qui, d'une certaine façon heurtent d'emblée l'historiographie ordinaire : qu'aurait été la croissance des États-Unis sans les chemins de fer ? D'autres aimeraient certainement pouvoir dire ce qu'aurait été la croissance française sans la Révolution de 1789. La méthode contre factuelle peut donc apparaître comme une forme aboutie du renversement de point de vue que produit l'intrusion de la logique des économistes dans l'histoire : les faits plient devant les modèles qui peuvent, en un certain sens, fonctionner sans eux et qui, par là même, leur rendent une valeur de vérité.

Le bilan que dresse Robert Rollinat des travaux menés jusqu'à la fin des années soixante-dix reste toutefois mitigé : à ces yeux, la NEH n'a en réalité pas produit la grande révision de l'histoire à laquelle semblaient prétendre les instruments théoriques mis en œuvre. De fait, les travaux proprement cliométriques occupent une place moins importante dans les grandes revues qu'il y a quinze ou vingt ans. Les résistances que suscitent les approches trop strictement économiscistes l'emportent au sein même de la NEH et une évolution se dessine qui, selon Robert Rollinat, conduit à la naissance, à la fin des années soixante-dix d'une « Nouvelle Histoire Institutionnelle » ou NHI qui affirme la nécessité d'adopter une vision plus institutionnelle de l'histoire économique. Aux yeux de l'auteur, le principal protagoniste de cette évolution est Douglass North. S'inspirant à la fois de l'économie williamsonienne des coûts de transaction et de l'approche économique en termes de droits de propriétés développés notamment par Alchian and Demsetz [1973], North and Thomas [1979] développent une vision de l'histoire comme mise en place progressive des droits de propriétés capables de garantir une allocation efficace des ressources et le développement de l'économie marchande (vision partagée par Hicks [1969]). Un terrain particulièrement fructueux de ce type d'approche concerne le développement des formes historiques d'exploitation du sol et l'analyse de contrats (métayage, fermage). Les approches institutionnelles ne peuvent manquer de

déboucher sur la question de l'État : d'abord simple garant de la loi - et du respect des droits de propriété - le rôle de l'Etat est perçu de manière ambivalente, d'un côté il produit les institutions capables de « créer de l'ordre et [de] réduire l'incertitude dans l'échange » [North 1990], de l'autre l'État est « prédateur » et tend à servir les intérêts particuliers du groupe au pouvoir et de la bureaucratie.

Le livre de Robert Rollinat fournit donc un guide précieux à travers une bibliographie abondante dans un courant de recherche qui pour avoir trouvé une assise institutionnelle n'a pas achevé son évolution. Offrir une véritable perspective sur les enjeux actuels de la NEH, aurait néanmoins demandé que l'auteur s'engage plus avant dans une analyse véritablement historiographique. De manière générale, il n'entre pas suffisamment au cœur des conflits qui sont apparus tout au long du développement de la NEH. Ces conflits sont d'autant plus intéressants qu'ils vont sortir du seul champ de l'histoire économique et atteindre en fait la discipline économique elle-même. Un exemple frappant de cette tension à laquelle l'auteur ne rend pas justice est exprimé dans les travaux de D. McCloskey qui a la particularité d'être à la fois un importateur particulièrement fécond des représentations développées par les économistes néo-classiques (notamment lorsqu'il étudie les systèmes agraires en pays d'openfield [McCloskey, 1972]) et, dans le même temps, d'avoir développé, [McCloskey, 1985], une critique féroce de la rhétorique du modèle, si caractéristique de l'économie néoclassique dont il s'inspire. Plus fondamentalement, les travaux de Paul David, s'ils sont mentionnés, n'apparaissent que comme une analyse institutionnaliste particulière mise au service de la théorie de la croissance économique alors que l'idée de *path dependency*, mettant en avant l'importance d'effets de trajectoire historique a un retentissement réel dans la manière de faire de l'économie [David [1986]]. Avner Greif approfondit en un certain sens ces idées. Analysant à l'aide de concepts issus de la théorie des jeux les institutions hors marché qui assurent un fonctionnement possible des marchés, il montre également les inerties qu'engendrent les phénomènes de *path dependency*. il parvient alors à imposer une vision nouvelle du point de vue historique – au Moyen âge, en Europe, sont mises en place les conditions de la croissance économique grâce à des innovations institutionnelles spécifiques et en dehors de toutes forme de progrès technique - et, en même temps, du point de vue économique, en faisant apparaître le rôle des conditions historiques dans la résolution réelle des jeux sociaux qui conditionnent le développement économique [Greif, 1998 (à paraître)]. D'une certaine façon, Robert Rollinat semble accrédi-ter l'idée que l'histoire économique refondée par la NEH a entièrement été annexée par la science économique dont elle est un terrain d'application sans que jamais elle ne puisse produire un discours scientifique autonome. Rien n'interdit de penser qu'il en va autrement. Rien n'interdit en tout cas d'espérer qu'il en aille autrement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALCHIAN A., DEMSETZ H. (1973), "The Property Right Paradigm", *Journal of Economic History*, 33(1).
- BERNANKE B. (1983), "Non-monetary Effects of the Financial Crisis in the propagation of the Great Depression", *American Economic Review* (june), 257-273.
- DAVID P. (1986), "Understanding the economics of QWERTY : the necessity of history." *Economic History and the Modern Economist*, Parker, ed., Basil Blackwell.
- EICHENGREEN B. (1992), "The Origins and nature of the Great Slump revisited." *Economic History Review*, XL V(May), 213-239.
- FOGEL R. (1964), "Railroad and American Economic Growth." *Journal of Economic History*, 27(3), 283-308.
- FOGEL R, ELTON G. R (1983), *Wich road to the past ? Two view of History*, Yale University Press.
- FRIEDMAN M., SCHWARTZ A. J. (1963), *A Monetary History of The United States, 1867-1960*" Princeton.
- GREIF A. (1998), "Théorie des jeux et analyse économique des institutions : les institutions économiques du Moyen Age." *Annales. Histoire Economie Société*, mai (à paraître).
- HEFFER J. (1977), « Le dossier de la question », préface à l'édition française du livre édité par Ralph L. Andreano, *La nouvelle histoire économique*, Gallimard.
- HICKS J. (1969), *Une Théorie de l'histoire économique*, Le Seuil, Paris.
- JOSHUA I. (1994), "La grande crise et le rêve américain." *Economies et Sociétés*, A.F.(18), 167-203.
- McCLOSKEY D. N. (1972), "The Enclosure of Open fields : Preface to a Study of its Impact on the Efficiency on English Agriculture in the Eighteenth Century", *Journal of Economic History*, 32(March).
- McCLOSKEY D. N. (1985), *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press.
- NORTH D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- NORTH D. C., THOMAS R P. (1979), *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge University Press, Londres.
- ROMER C. D. (1993), "The Nation in Depression". *Journal of Economic Perspectives*, 19-39.
- TEMIN P. (1976), *Did Monetary Forces Cause the Great Depression ?*, W. Norton, Londres.
- WILLIAMSON S. (1974), *Late Nineteenth-century American Development. A General Equilibrium History*, Cambridge University Press, Londres.